



Nuevo sistema anti-inhibición

CONNECT3
Keep Always On Business

- ◆ Backup de comunicaciones Seguras
- ◆ Compatible con los sistemas de alarmas actuales de la CRA



www.alaisecure.com
Colombia · Chile · Perú · España

Alai Secure
Operador M2M/IoT en Seguridad Telco

“La estrategia de la compañía desde sus inicios ha sido siempre poner el foco en garantizar la máxima seguridad en sus comunicaciones, algo que viene implícito en su ADN”

ÁLVARO GARCÍA ANAYA,
DIRECTOR COMERCIAL
DE ALAI SECURE

Tecnología, seguridad en las comunicaciones y mucha innovación. Estas tres palabras son las que definen a Alai Secure, un operador de telecomunicaciones cuyo valor diferencial son sus servicios M2M/IoT. Aprovechamos nuestro paso por Sicur 2022 para charlar con Álvaro García Anaya, director comercial de la compañía, y que nos mostrase de primera mano las novedades con las que acudieron a esta edición de la feria, así como las últimas innovaciones y proyectos que están llevando a cabo.

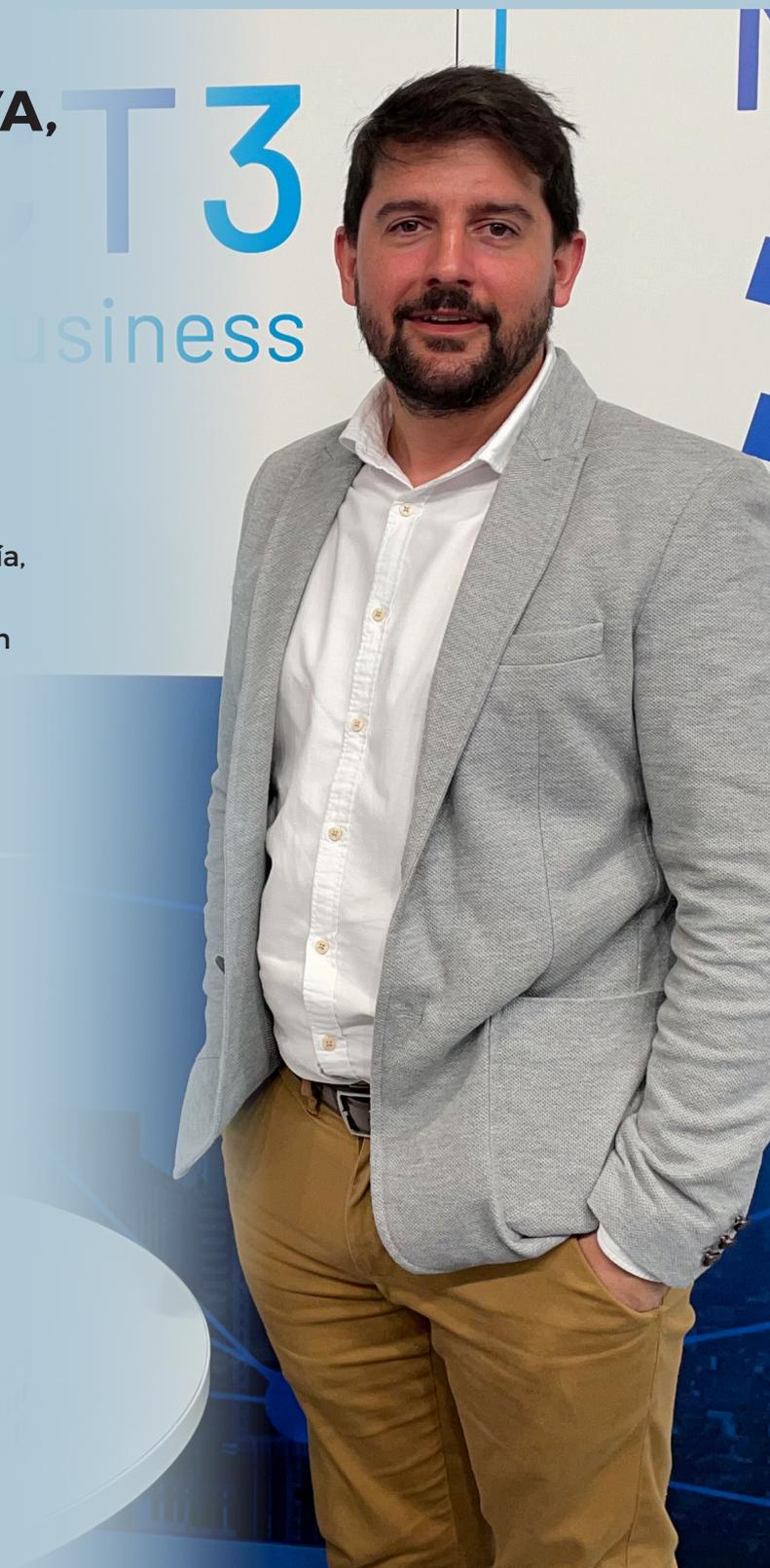
María Fernández Peláez

¿Qué novedades presentáis en la nueva edición de Sicur?

Este año hemos venido a Sicur con un novedoso producto, CONECT3. También presentamos nuestra SIM Global con alguna modificación con respecto a lo que ya traíamos. Y además tenemos alguna innovación en la parte de Plataforma de Gestión, que es el Centro del Control.

Como ya avanzaba anteriormente, en la feria están presentando CONECT3. ¿Podría explicarnos algo más sobre este producto? ¿Qué aporta al sector de la seguridad?

CONNECT3 es un hardware, un dispositivo, que se puede vincular a cualquiera de los paneles a nivel de seguridad que hay en el mercado dentro del sector de la Seguridad



Privada. Lo que te aporta realmente es un backup para dispositivos que solo tienen una única vía de comunicación. Es decir, hay paneles de alarma en los que, básicamente, solo meten una tarjeta SIM y conecta únicamente por GPRS por 3G. Pero, ¿qué sucede si alguien llega con un inhibidor y te lo pone en la puerta? Lo que ocurre es que esa tarjeta no transmite, entran, te roban y se van y dejan el inhibidor ahí.

Este tipo de tecnologías lo que te permite es transferir lo que consideres, pero, por ejemplo, teniendo una inhibición de la frecuencia GPRS a través de la red LoRaWAN llegará a la Central Receptora de Alarmas (CRA). La tecnología LoRaWAN, al ser en muy bajas frecuencias y además variables, lo que hace es que con un inhibidor al uso no la puedas inhibir. Por eso, algunos competidores del mercado de la Seguridad Privada lo denominan el Sistema anti-inhibición.

Hay un acuerdo muy potente con una de las tecnologías, que es Sigfox, con uno de los principales players del mercado de la Seguridad Privada que tienen exclusividad. Por tanto, LoRaWAN es una alternativa para el resto del mercado.

¿Podría explicarnos brevemente qué es Narrow Band? ¿Cuáles son las diferentes tecnologías disponibles en el mercado? ¿Y sus principales diferencias frente a otras tecnologías LPWAN?

Narrow Band, en definitiva, es un concepto que hace referencia a las comunicaciones de banda estrecha y dentro de éstas hay diferentes tecnologías: las de banda licenciada y las de banda no licenciada. Las primeras son, por ejemplo, la tecnología LPM, que son las que utilizan la arquitectura que ya está desplegada a nivel de antena de los operadores. Y las tecnologías de banda no licenciada, las LPWAN, son, por ejemplo, Narrow Band IoT (NB-IoT), LoRaWAN y Sigfox. Las LPWAN son tecnologías que están muy centradas, sobre todo, en lo que es el mundo máquina a máquina.

¿Alai Secure ha llevado a cabo algún proyecto sobre estas tecnologías Narrow Band? ¿Qué aplicaciones tiene?

Ahora mismo tenemos encima de la mesa varios proyectos pendientes de terminar. En España hemos implementado en la Universidad Rey Juan Carlos, tanto en la de Vicálvaro como en la de Fuenlabrada, toda la sensorización de la propia Universidad a nivel de dispositivos de calidad de aire, sensorización de flujo de personas (que de hecho se va a ampliar más este año), etc.

Por otro lado, en Chile, hemos cerrado un proyecto muy interesante con una empresa minera, básicamente porque una de las características de esta tecnología LoRaWAN es que tiene mucha capacidad de penetración vertical, es

decir, en el subsuelo, y, al final, en una mina puede haber un escenario de una fuga de gas o cualquier cosa que pueda suceder y no te enteras salvo que tengas algo que te diga: "Sal de ahí inmediatamente". Estos son dos de los proyectos que estamos ahora mismo implementando.

Narrow Band es una tecnología que, realmente, en los últimos dos años ha crecido mucho y se está desarrollando muy bien. Otra de las cosas que es muy importante a nivel operador es que estamos empezando a tener SLA (Service Level Agreement) en todo el territorio nacional, salvo alguna zona concreta que queda por cubrir.

Otra de las novedades es la SIM Global, que cuenta con dos años desde su lanzamiento. ¿Qué acogida está teniendo por parte del mercado? ¿Cómo funciona y qué ventajas hacen única a la SIM Global frente a otras SIMs similares?

Hacemos una evaluación muy positiva de la acogida que ha tenido la SIM Global desde su lanzamiento. En el mercado se habla de SIM Global, SIM Multioperador, pero la realidad es que, en España, como en todos los países, tenemos a un regulador, que en nuestro caso es la Comisión Nacional del Mercado de las Comunicaciones (CNMC). Básicamente, una de las cosas que el regulador nos viene a decir es que la itinerancia en Roaming está prohibida. Es decir, se empezaron a ver empresas extranjeras que venían a España a vender tarjetas SIM.

El Roaming está pensado para que nosotros, a título particular (o porque te vas de Erasmus o porque te vas por trabajo...) estés hasta un máximo de tres meses fuera de tu red pero que luego vuelvas. La Ley dice que eso no se puede hacer y los operadores no están haciendo caso a esto y están suministrando muchas tarjetas.

Nosotros decidimos buscar una vía que aportara un mayor beneficio a nuestros clientes y, en lugar de llegar a un acuerdo con alguien en Europa, traer SIMs y llegar a un acuerdo mayorista, decidimos buscar una solución diferente. Nuestra SIM Global es una SIM con numeración nacional que está basada en un sistema que se denomina Multi-IMSI. Para que lo entendamos: cada operador tiene un IMSI -que es como su DNI- y nosotros lo que hemos hecho es meter "varios DNIs" de varios operadores dentro de la misma tarjeta.

De esta manera, además aportamos una alta disponibilidad, porque el resto de tarjetas que venden como una SIM Global, realmente son SIM en roaming. Es decir, si alguien trae una tarjeta de Francia a España, y se conecta a la red de Orange, por ejemplo, y se cae esa red, se podrá conectar a la red de Vodafone porque eso es un Roaming. Pero el hándicap de esas tarjetas viene realmente en el origen: esa tarjeta tiene un IMSI de un operador en Francia (que podrá

ser Orange o cualquiera) y si el que tiene la incidencia es ese operador en Francia, esa tarjeta dejará de funcionar.

Nosotros hemos dado un paso un poco diferente al respecto y la aceptación es muy buena. Estamos además mejorando el producto y este año sacaremos la SIM Global +, que ya es con la cuarta cobertura que nos quedaba por introducir.

De cara a agilizar el día a día de sus clientes, ¿la compañía cuenta con alguna solución que les permita operar y controlar el ciclo de vida del servicio?

Sí. Cada cliente tiene una Plataforma de Autogestión, un CAC independiente, a través del cual puede tener total autonomía a la hora de poder activar/desactivar, bloquear, asignar numeración, borrar, poner filtros, informes... Además, cuenta con nuevas funcionalidades como su nuevo dashboard, que ofrece información de consumo global; keep-alive o la geolocalización, que integra un mapa interactivo de localización, entre otras.

¿Cuántos años lleva Alai en el mercado? ¿Cuál es la estrategia de expansión internacional a corto y largo plazo?

Alai pertenece al Grupo Ingenium, una empresa que este año celebra su 25 aniversario. Alai nació un poco más tarde, en el año 2005, con lo cual llevamos ya unos cuantos años en el mercado y hemos ido evolucionando: venimos de ser un operador de red fija y hemos pasado a ser un operador M2M, con lo cual estamos avanzando en ese sentido y en tecnologías como Conect3 a través de LoRaWAN y otro tipo de radios.

Alai Secure se expandirá a Portugal y seguirá ampliando su huella hacia Europa y América Latina durante el próximo año. Debido a la pertenencia a Grupo Ingenium -GIT-, cuando una de las líneas de negocio, que es SUMA -un agregador de operadores móviles virtuales- despliega en Colombia, Chile o Perú, nosotros somos un operador más que estamos agregados y vamos de la mano de los proyectos de GIT.



Stand de Alai Secure en Sicur 2022.



La compañía acudió a la feria con sus últimas novedades tecnológicas.



Abrimos Perú ahora mismo. Precisamente estamos en el lanzamiento. Ventrán más, pero de momento vamos a asentar un poco lo que tenemos y luego abordaremos otros proyectos más adelante.

Ya para concluir, ¿cuál diría que es el sello de identidad, el ADN, de la compañía? ¿Qué os hace únicos frente a la competencia?

Alai es un operador de telecomunicaciones M2M/IoT que vende tarjetas SIM y demás servicios enfocados a la securización de las comunicaciones en este tipo de entornos (VPN securizada, sistema antifraude, sistema anti-denegación de servicios, etc.). La estrategia de la compañía desde sus inicios -hace más de 10 años- ha sido siempre poner el foco en garantizar la máxima seguridad en sus comunicaciones, algo que viene implícito en su ADN.

Hemos trabajado siempre desde la alta disponibilidad. Contamos con dos centrales de conmutación que funcionan en activo-activo y, desde ahí, podemos montar VPNs georedundadas a clientes. En definitiva, montamos servicios que cuando se los presentas a empresas en determinados sectores te dicen: "Otros operadores más grandes que vosotros no me han contado esto". Yo creo que nuestro foco está ahí: nosotros vendemos servicios de valor agregado para empresas que son conscientes de la importancia de securizar sus comunicaciones en entornos M2M/IoT. ■